

Қостанай облысы  
Жітіқара ауданы  
Жітіқара қаласы

# **БИЗНЕС-ЖОСПАР ДӘРІХАНА АШУ ЖӘНЕ МЕДИЦИНАЛЫҚ ТАУАРЛАРДЫ ӨТКІЗУ**



**2020 ЖЫЛ**

## Мазмұны

Түйіндеме.....	3
Кіріспе.....	3
1. Жоба тұжырымдамасы.....	4
2. Өнім сипаттамасы (қызмет).....	5
3. Өндіріс бағдарламасы.....	5
4. Маркетинг жоспары.....	6
4.1 Қызметтер нарығының сипаттамасы.....	6
4.2 Ситуациялық талдау (SWOT).....	8
5. Ұйымдастыру, басқару және персонал.....	9
6. Жобаны іске асыру.....	9
6.1 іске асыру жоспары.....	9
7. Қаржыландыру қажеттілігі.....	10
8. Жобаның тиімділігі.....	13
8.1 пайда мен залалдарды есептеу.....	13
9. Әлеуметтік-экономикалық әсер.....	15
9.1 Жобаның әлеуметтік-экономикалық маңызы.....	15

## Түйіндеме

Жобаның бастамашысы дәріхана ашуды және медициналық тауарларды сатуды жоспарлап отыр. Бизнесті Қостанай облысы Жітіқара ауданының Жітіқара қаласында ҚР барлық нормалары мен талаптарына сәйкес келетін үй-жайда орналастыру жоспарлануда.

Кәсіпорынның мақсаты-қатысушының материалдық әл-ауқатын жақсарту үшін кіріс алу.

Жоспарланған кәсіпорынның мақсатты тобы қызметтерді тұтынушылар-облыс және жақын аудандар тұрғындары болып табылады.

Жабдықтарды сатып алу жоспарлануда.

Жоба бойынша жалпы инвестициялық шығындар мыналарды қамтиды:

Шығыстар, мың тг.	2020
Негізгі капиталға инвестициялар	10 000 000
Айналым капиталы	0
<b>Барлығы</b>	<b>10 000 000</b>

Жобаны қаржыландыруды қарыз капиталы есебінен жүзеге асыру жоспарланып отыр.

Қаржыландыру көзі, мың тг.	Сомасы	Үлесі
Меншікті қаражат	0	0
Қарыз қаражаты	10 000 000	100%
<b>Барлығы</b>	<b>10 000 000</b>	<b>100%</b>

Несиеледудің келесі шарттары қабылданды:

Кредит валютасы	теңге
Жылдық пайыздық мөлшерлеме	6%
Өтеу мерзімі, жыл	5
Пайыздарды және негізгі борышты төлеу	ай сайын
Пайыздарды өтеудің жеңілдікті кезеңі, ай	9
Негізгі қарызды өтеудің жеңілдікті кезеңі, ай.	6
Негізгі борышты өтеу түрі	Аннуитет

## Кіріспе

Қазақстанда 3970 дәріхана жұмыс істейді (Мемлекеттік медициналық мекемелердегі дәріхана пункттерін есептемегенде).

Дәріханалардың басым бөлігі Алматыда – 870. Сондай-ақ, Нұр - сұлтан және Шымкент дәріханаларының саны бойынша үздік үштікте 442 дәріхана бар. Аутсайдер үштігінде Тараз, Көкшетау, Теміртау — тиісінше 69, 59, 57 дәріхана бар.

Орташа алғанда, Қазақстанның ірі қалаларының 100 мың тұрғынына (дәріхана саны 50-ден аз қалалар қарастырылмайды) 53 дәріхана келеді. Егер

біз бұл деректерді әлемдік мәндермен салыстыратын болсақ, онда халықаралық фармацевтикалық федерацияның (FIP) есептеріне сәйкес Қытайда 100 мың адамға 67 дәріхана, Ливанда – 60, Непалда – 57, Украинада – 51, Ресейде – 37, АҚШ-та-19, Германияда-26.

Сонымен қатар, FIP сарапшылары Денсаулық сақтау жүйесі дамыған елдер үшін 100 мың адамға шаққанда 30 дәріханадан аспайтын орташа көрсеткіш болып саналады. 100 мың тұрғынға шаққанда 40 және одан да көп дәріхана көрсеткіші Қоғамдық денсаулық сақтау жүйесінде ауытқулардың бар екендігін көрсетеді. Ең алдымен-халықтың салауатты өмір салтының басымдықтарын қалыптастыру бойынша мемлекеттің жеткіліксіз жұмысына.

Дәрі-дәрмектерге деген сұраныстың артуы қазіргі Денсаулық сақтау жүйесі халықтың үмітін ақтамайтындықтан да қалыптасады-адамдар дәрігерден емес, дәріхананың фармацевтінен немесе интернеттен тағайындауларды ала отырып, өзін-өзі емдеуді жөн көреді.

ҚР қалалары бойынша дәріханалардың шоғырлану тығыздығы туралы қорытынды жасау үшін дәріханалар санының қала халқымен байланысын есепке алу керек. Алматының ең көп халқы бар және ең көп дәріханасы бар 10 мың тұрғынға барлығы 5,1 дәріхана тиесілі. Салыстыру үшін-тұрғындар мен дәріханалар саны жағынан өте қарапайым Оралда бұл параметр 7,3-ті құрайды. 10 мың халыққа шаққанда дәріханалар саны бойынша көшбасшы үштікке тиісінше 6,5 және 6,2 дәріхана нәтижесімен Атырау мен Ақтау кіреді. Алматы мен Нұр-сұлтан 6 және 7 орындарды Талдықорған мен Павлодардан ұтады. Таразда 10 мың тұрғынға дәріханалардың ең азы – 1,9.

## **1. Жоба тұжырымдамасы**

Жобаның бастамашысы дәріхана ашуды және медициналық тауарларды сатуды жоспарлап отыр.

Кәсіпорынның мақсаты-қатысушының материалдық әл-ауқатын жақсарту үшін кіріс алу.

Өнімнің негізгі түрлері дәрілік препараттар болып табылады.

Жоспарланған кәсіпорынның мақсатты тобы қызметтерді тұтынушылар-облыс және жақын аудандар тұрғындары болып табылады.

Өнімнің артықшылықтары:

- баға дәрі-дәрмектерге арзан;
- үлкен ассортимент;
- қол жетімді орын;
- жоғары сапалы қызмет көрсету.

Бұл бизнес-жоспар іс – әрекетті басқарудың соңғы нұсқасы емес, тек осындай бизнес-идеяны дамытудың әлеуетті мүмкіндігін көрсетеді. Сондықтан, осы жобаны іске асыру кезінде жобаның бастапқы параметрлерін өзгертуге болады. Көрсетілетін қызметтің бәсекелестік артықшылықтарын, сондай-ақ сатып алынатын жабдықтың ерекшеліктерін толығырақ ашу қажет.

Дәріханаға арналған үй-жайдың ауданы 12 шаршы метрден кем болмауы тиіс. Бөлмеде жақсы жарық, кондиционер, желдету жүйесі болуы керек.

## 2. Өнім сипаттамасы (қызмет)

Дәріхана бизнесі бүгінгі күні ақша табудың ең тиімді әдістерінің бірі болып табылады. Мәселе мынада, көптеген дәрі-дәрмектерге жоғары баға бар. Сондай-ақ, барлық қымбат дәрі-дәрмектерде арзан аналогтар бар, олар одан да жаман емес. Дәріхана бизнесін ұйымдастыру-бұл оқытудың көптеген кезеңдерін, сауатты қызметкерлерді іздеуді, орынды және дұрыс бизнес-жоспарды таңдауды талап ететін күрделі міндет.

Дәрілік зат-аурулардың алдын алу, диагностикалау және емдеу үшін қолданылатын дәрілік түр түріндегі синтетикалық немесе табиғи текті зат немесе заттардың қоспасы (таблеткалар, капсулалар, ерітінділер, жақпа майлар және т. б.).

Медициналық практикада қолданар алдында дәрілік заттар клиникалық зерттеулерден өтіп, қолдануға рұқсат алуы тиіс.

Дәрілік заттардың әсері негізінен организмнің жасушалық элементтері орналасқан ортаның физика-химиялық қасиеттерін өзгерту арқылы жүзеге асырылады; бұл жағдайда әрекет препараттың организм элементтерімен химиялық қосылысының сипатына ие болуы мүмкін және кейбір жағдайларда жасушалардың протоплазмасына тікелей әсер ете отырып, олардың толық жойылуымен бірге жүруі мүмкін. Препараттың физиологиялық әсері жасуша элементтерінің қозуы немесе тежелуі болып табылады; сонымен бірге дәрілік заттың дозасы үлкен рөл атқарады, өйткені бірдей дәрі әртүрлі дозаларда әртүрлі әсер етуі мүмкін — үлкен дозаларда депрессияға (параличке дейін).

## 3. Өндіріс бағдарламасы

1-кестеде жылдар бойынша жоспарланған өндіріс бағдарламасы көрсетілген.

1-кесте-жылдар бойынша жоспарланатын Өндіріс бағдарламасы

Атауы	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
	1 ай	2 ай	3 ай	4 ай	5 ай	6 ай	7 ай	8 ай	9 ай	10 ай	11 ай	12 ай
Дәріхана	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
	13 ай	14 ай	15 ай	16 ай	17 ай	18 ай	19 ай	20 ай	21 ай	22 ай	23 ай	24 ай
	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000	4050 000

Бағаны қалыптастыру кезінде тұтынушылардың орташа кіріс деңгейімен анықталатын сатып алу қабілеті ескерілді.

Бағаны қалыптастыру нарықтық бағаларға және көрсетілетін қызметтің толық құнына негізделген.

## 2-кесте-өнімнің жоспарланған бағасы

Дәріхана	Өнім тізбесі	Сауда үстеме бағасы, теңге	Бір айдағы сату сомасы	
		3000000	1050000	4050000
Өнім	Бір айдағы сатып алу сомасы,	Сауда маржасы, %	Бір айдағы сату сомасы, теңге	Сауда үстеме бағасы, теңге
Дәрі-дәрмектер және медициналық мақсаттағы бұйымдар	3000000	35	4050000	1050000

## 4. Маркетинг жоспары

### 4.1 Қызметтер нарығының сипаттамасы

Дәріхана бизнесі бүгінгі күні ақша табудың ең тиімді әдістерінің бірі болып табылады. Мәселе мынада, көптеген дәрі — дәрмектер үшін өте маңызды үстеме бар-мүмкін бұл өте адамгершілік емес, бірақ мақалада біз гуманизм туралы емес, ең алдымен ақша табу туралы сөйлесетін боламыз. Сондай-ақ, барлық қымбат дәрі-дәрмектерде арзан аналогтар бар, олар одан да жаман емес.

Дәріхананы ашу үшін бизнес-жоспар құру кезінде нарықты талдау екі кезеңге бөлінуі керек.

Бірінші кезең-халықаралық деңгейде жаһандық нарықты талдау. Екінші кезең-қазақстандық нарықты талдау.

Жаһандық нарықты талдау өте егжей - тегжейлі болмауы керек-жалпы жағдайды білдіретін жеткілікті үстірт көзқарас. Мысалы, егер әлемде арзан және қол жетімді дәрі-дәрмектерді жасау бойынша белсенді жұмыс болса, онда дәріхана бизнесімен айналысу тиімді болады. Егер дәстүрлі медицинамен емдеуге жолдама алынса, онда дәріхана бизнесі — бұл айналысуға тұрарлық нәрсе емес. Бүгінгі күні тарихта екінші жағдай кездескен жоқ. Алайда, бұл басқа нарықтарда болды: мысалы, XX ғасырдың басында кейбір елдерде алкоголь сатуға тыйым салу.

Біріншіден, соңғы он жылда фармацевтикалық өнімдердің сауда көлемі тұрақты өсуді көрсетіп отыр. Дәріханалардың және олардың әлеуетті клиенттерінің жалпы саны артып келеді. Екіншіден, үкімет дәрі — дәрмектер саласындағы импортты алмастырудың айқын бағытын таңдады-батыстық аналогтар қол жетімді емес, аналогтардың көпшілігі қажетті сапа стандарттарына жауап бермейді. Бұл нарықтың жағымсыз ерекшелігі, бірақ дәріхана желілеріне жаңа бағыттар ашады. Арзан ұлттық валюта жағдайында шетелдік дәрі-дәрмектерді сатып алу өте шығынды болар еді, ал оларды кейіннен сату қажетті кіріс әкелмейді. Сондықтан, бүгінде өз өнімдерінің ең төмен бағасын ұсынатын жергілікті өндірушімен жұмыс істеу тиімді. Үшіншіден, Денсаулық сақтау саласының жалпы жағдайын да ескеру қажет. Қазақстанда бүгінде бұл сала белсенді дамып келеді-ірі медициналық орталықтар салынууда, жаңа жабдықтар әзірленуде. Нәтижесінде, барлық

медицина өсу сатысында. Фармацевтика медицинаға тікелей қатысты, бұл дәріхана бизнесінде қолайлы инвестициялық ахуал қалыптасқанын білдіреді.

Алынған мәліметтерге сүйене отырып, сондай-ақ әлеуетті бәсекелестердің қаржылық әл-ауқаты туралы минималды ақпаратқа ие бола отырып, сіз аймақтағы дәріхана бизнесіне кіру немесе кірмеу туралы шешім қабылдай аласыз. Алайда, бұл дәріханалар желісін ашуға қолайлы жаһандық көрініс екенін ескеру қажет. Егер сіздің жоспарларыңызға тек шағын дәріхана пунктін ашу кірсе, онда сіз өзіңіздің назарыңызды неғұрлым Үстірт заттарға аударуыңыз керек: орналасқан жері, жаңа аудандардан қашықтығы, мақсатты аудитория. Кез — келген дәріхана пунктінің мақсатты аудиториясы-зейнеткерлер, сондай-ақ 25-45 жас аралығындағы жас ата-аналар. Тәжірибе мен тәжірибе көрсеткендей, бұл дәріхана пункттеріне жиі келетін жас ата-аналар.

#### Әлеуетті өткізуді талдау

№	Тауардың атауы	Сатылатын тауардың құны теңгемен	Ықтимал тарату арналары	Сату нүктесінің орналасқан жері	Тауардың әлеуетті тұтынушылары және олардың саны
1	Дәрі-дәрмектер	500 теңге	Рамазанова Мадина Бауржановна	Қостанай облысы, Жітіқара ауданы, Жітіқара қаласы	Әлеуетті сатып алушылар болып табылады 5 жастан 85 жасқа дейінгі адамдар, әлеуетті тұтынушылар саны 26 280-ге тең
2	Дәрі-дәрмектер	500 теңге	Жаркеевке Динара Манатқызы	Қостанай облысы, Жітіқара ауданы, Жітіқара қаласы	Әлеуетті сатып алушылар болып табылады 5 жастан 85 жасқа дейінгі адамдар, әлеуетті тұтынушылар саны 26 280-ге тең
3	Дәрі-дәрмектер	500 теңге	Мусина Зарина Глеухановна	Қостанай облысы, Жітіқара ауданы, Жітіқара қаласы	Әлеуетті сатып алушылар болып табылады 5 жастан 85 жасқа дейінгі адамдар, әлеуетті тұтынушылар саны 26 280-ге тең
<b>Өткізу туралы қосымша ақпарат</b>			Жітіқара қ. Айгерім Болатханқызы Шакутовамен дәрі-дәрмектерді сату туралы ықтимал өткізу арналары.		

#### Тұтынушылардың сатып алу қабілеті

<b>1 әлеуетті сатып алушының орташа айлық табысы</b>	Әлеуетті сатып алушының орташа табысы 95 000 теңге.
<b>Қызметті әлеуетті сатып алушының жылына пайдалану жиілігі</b>	Статистикаға сәйкес, аурудың шыңы көктем мен қыста болады. Сондықтан клиенттер Жылына 2 рет дәрі-дәрмектерді сатып алады.
<b>Клиенттердің сатып алу қабілеті туралы қосымша ақпарат</b>	Әлеуетті клиенттер ең алдымен зейнеткерлер, сондай-ақ Мемлекеттік мекемелердің, ЖШС, ЖК, сондай-ақ жеке фирмалардың қызметкерлері. Бұл сапалы өнім үшін жақсы ақша төлеуге дайын табыс деңгейі жеткілікті адамдар.

### Әлеуетті бәсекелестерді талдау

№	Әлеуетті бәсекелестер	Бәсекелестердің сатылатын өнімінің түрі	Бәсекелестің орналасқан жері	Сату бағасы өнім/қызмет бірлігі үшін теңге
1	ЖК "Амантаева"	Дәрі-дәрмектер	Қостанай облысы, Жітіқара ауданы, Жітіқара қаласы	600 теңге орташа баға
2	ЖК "Бейімбетов"	Дәрі-дәрмектер	Қостанай облысы, Жітіқара ауданы, Жітіқара қаласы	500 теңге орташа баға
3	ЖШС "Фармаком"	Дәрі-дәрмектер және медициналық препараттар	Қостанай облысы, Жітіқара ауданы, Жітіқара қаласы	700 теңге орташа баға
Әлеуетті бәсекелестер туралы қосымша ақпарат			Бұл бәсекелестер нарықта 10 жылдан астам уақыт жұмыс істейді. Дәрі-дәрмектер арзан бағамен сатылады.	

### Бәсекелестік артықшылық және жылжыту жолдары

Бәсекелестік артықшылық және қызметтерді жылжыту әдістері	Артықшылығы-дәріхана қала орталығында орналасқан. Дәрі-дәрмектің бағасы бәсекелестерге қарағанда 10% арзан. Қалада дәрі-дәрмектерді тегін жеткізу бар.
---	--

### 4.2 Ситуациялық талдау (SWOT)

SWOT талдауы бізге кәсіпорынның нарықтағы тиімді немесе тиімсіз жұмысының себептерін анықтауға мүмкіндік береді, бұл маркетингтік ақпаратты қысқаша талдау, оның негізінде компания өзінің экономикалық қызметін қай бағытта дамытуы керек және сайып келгенде алынған ресурстарды сегменттер бойынша анықтауы керек деген қорытынды жасауға болады.

Талдаудың нәтижесі-маркетингтік стратегияны әзірлеу. Жобаны іске асыру барысында құрылған стратегиялық перспективалар үшін күшті жақтары ерекше маңызды, өйткені олар бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізу үшін Стратегияның негізі болып табылады. Сонымен бірге, жақсы стратегия оларды нығайту немесе жою жөніндегі шараларды әзірлеу үшін әлсіз жақтарды талдауды қажет етеді.

Нарықтық жағдайды және құрылатын кәсіпорынның әлеуетін талдау кезінде жобаның келесі күшті және әлсіз жақтары анықталды.

### SWOT талдау

<b>Қызметтердің күшті жақтары</b>	<b>Қолайлы факторлар жағдай</b>
- әр клиентке жеке көзқарас; - дәрілердің үлкен ассортименті	- дәрілік препараттар адамдарда үнемі сұранысқа ие - ыңғайлы орналасуы; - жобаның тез өтелімділігі
<b>Қызметтердің күшті жақтары</b>	<b>Қолайсыз жағдайлар мен тәуекелдер</b>
- салыстырмалы түрде шағын бөлме. - жарнаманың болмауы	- нарықтағы бәсекелестік; - форс-мажор;



SWOT талдауынан алынған деректерді талдай отырып, қорытынды жасауға болады. Жобаның қауіп-қатерлер мен әлсіз жақтарға қарағанда күшті жақтары мен мүмкіндіктері көп. Күшті жақтары мен қолайлы факторлардың мүмкіндіктерін пайдалану, жеке кәсіпкердің тұтынушылар арасында жобаның тартымдылығын арттыруға мүмкіндігі бар, компанияның белсенді маркетингтік стратегиясы әлеуетті тұтынушылар шеңберін ұлғайтуға мүмкіндік береді.

## 5. Ұйымдастыру, басқару және персонал

Қызметкерлер саны масштабқа байланысты. Орташа алғанда 3-5 қызметкер қажет:

- фармацевт-рецепттермен жұмыс істейді;
- фармацевт;
- қойманың қызметкері.

Сонымен қатар, тазалықты сақтау үшін тазалаушы қажет. Санитарлық кітапшалардың болуы маңызды.

## 6. Жобаны іске асыру

### 6.1 іске асыру жоспары

Жобаны іске асыру шығындары кестеде келтірілген.

#### Жобаны іске асыру кезеңіндегі ақша қаражаты қозғалысының болжамды есебі

	1 жыл	2 жыл	3 жыл	4 жыл	5 жыл	6 жыл
<b>Ақшалай қаражат кезеңнің басынан</b>	-	<b>16505756</b>	<b>26137363</b>	<b>36928939</b>	<b>46208515</b>	<b>55488091</b>
Дәріхана	24300000	48600000	48600000	48600000	48600000	28350000
Отбасылық табыс	750000	1800000	1800000	1800000	1800000	1050000
<b>Операциялық қызметтен түсетін барлық ағым</b>	<b>25050000</b>	<b>50400000</b>	<b>50400000</b>	<b>50400000</b>	<b>50400000</b>	<b>29400000</b>
Еңбекақы төлеу қоры	330000	330000	330000	330000	330000	330000
Дәріхана	18000000	36000000	36000000	36000000	36000000	21000000
Отбасылық шығындар	500000	1200000	1200000	1200000	1200000	700000
<b>Операциялық қызметтен түсетін барлық ағым</b>	<b>18544244</b>	<b>37288488</b>	<b>37288488</b>	<b>37288488</b>	<b>37288488</b>	<b>21744244</b>
<b>Операциялық қызметтен таза ағын</b>	<b>65057562</b>	<b>13111512</b>	<b>13111512</b>	<b>13111512</b>	<b>13111512</b>	<b>76557562</b>
Қарыз қаражаты	10000000	-	-	-	-	-
Меншікті қаражат	-	-	-	-	-	-
<b>Операциялық қызметтен түсетін барлық ағым</b>	<b>10000000</b>	-	-	-	-	-
<b>Барлығы</b>	-	-	-	-	-	-

инвестициялардан кету. қызметтен						
Инвестициялардан таза ағын. қызметтен	1000000 0	-	-	-	-	-
Операциялық қызметтен түсетін барлық ағым	0	0	0	0	0	0
Сыйақы төлеу	0	787375	385835	266544	139895	20032
Негізгі борыш	0	2692530	1934101	2053392	2180041	1139936
Салықтар	639540	639540	639540	1512000	1512000	1512000
Операциялық қызметтен түсетін барлық ағым	0	3479905	2319936	3831936	3831936	2041968
Операциялық қызметтен таза ағын	0	3479905	2319936	3831936	3831936	2041968
Кезең ішіндегі өзгерістер	1650575 6	9631607	1079157 6	9279576	9279576	5613788
Соңғы қолма-қол ақша	1650575 6	2613736 3	3692893 9	4620851 5	5548809 1	6110187 9

## 7. Қаржыландыру қажеттілігі

Жоба бойынша жалпы инвестициялық шығындар мыналарды қамтиды:

Жобаның инвестициялары, мың тг.

<b>Шығыстар, мың тг.</b>	<b>2020</b>
Негізгі капиталға инвестициялар	10 000 000
Айналым капиталы	0
<b>Барлығы</b>	<b>10 000 000</b>

Жобаны қаржыландыруды қарыз капиталы есебінен жүзеге асыру жоспарланып отыр.

2020 жылға арналған қаржыландыру бағдарламасы, мың тг.

<b>Қаржыландыру көзі, мың тг.</b>	<b>Сомасы</b>	<b>Үлесі</b>
Меншікті қаражат	0	0
Қарыз қаражаты	10 000 000	100%
<b>Барлығы</b>	<b>10 000 000</b>	<b>100%</b>

Несиелеудің келесі шарттары қабылданды:

## Қарыздар түріндегі түсімдер (KZT)

<i>Атауы</i>	<i>Күні</i>	<i>Сомасы</i>	<i>Мерзімі</i>	<i>Ставка</i>
		<i>(KZT)</i>		<i>%</i>
<i>Кредит</i>	<i>01.07.2020</i>	<i>1000000</i>	<i>6 ай</i>	<i>6</i>

<i>Кредит сомасы</i>	<i>10000000</i>
<i>Жылдық пайыздық мөлшерлеме</i>	<i>6,00%</i>
<i>Кредит мерзімі (ай Саны)</i>	<i>60</i>
<i>НҚ бойынша жеңілдікті кезең</i>	<i>1 ай</i>
<i>Кредит берілген күн</i>	<i>01.07.2020</i>
<i>Кредитті өтеу күні</i>	<i>01.12.2024</i>

### **Қарыздарды өтеу төлемдері (KZT)**

<b>N төлем</b>	<b>Шығу күні</b>	<b>Соммакредитана началопериода</b>	<b>Негізгі борыш</b>	<b>Пайыздар</b>	<b>Кезең ішіндегі өзгерістер</b>	<b>Кезең соңындағы кредит сомасы</b>
1	01.07.2020	10 000 000	143 328	50 000	193 328	9 856 671
2	01.02.2020	9 856 671	144 044	49 283	193 328	9 712 627
3	01.03.2020	9 712 627	144 764	48 563	193 328	9 567 862
4	01.04.2020	9 567 862	145 488	47 839	193 328	9 422 373
5	01.05.2020	9 422 373	146 216	47 111	193 328	9 276 157
6	01.06.2020	9 276 157	146 947	46 380	193 328	9 129 210
7	01.07.2020	9 129 210	147 681	45 646	193 328	8 981 528
8	01.08.2020	8 981 528	148 420	44 907	193 328	8 833 108
9	01.09.2020	8 833 108	149 162	44 165	193 328	8 683 945
10	01.10.2020	8 683 945	149 908	43 419	193 328	8 534 037
11	01.11.2020	8 534 037	150 657	42 670	193 328	8 383 379
12	01.12.2020	8 383 379	151 411	41 916	193 328	8 231 968
13	01.01.2021	8 231 968	152 168	41 159	193 328	8 079 800
14	01.02.2021	8 079 800	152 929	40 399	193 328	7 926 871
15	01.03.2021	7 926 871	153 693	39 634	193 328	7 773 177
16	01.04.2021	7 773 177	154 462	38 865	193 328	7 618 715
17	01.05.2021	7 618 715	155 234	38 093	193 328	7 463 480
18	01.06.2021	7 463 480	156 010	37 317	193 328	7 307 470
19	01.07.2021	7 307 470	156 790	36 537	193 328	7 150 679

20	01.08.202 1	7 150 679	157 57 4	35 753	193 328	6 993 105
21	01.09.202 1	6 993 105	158 36 2	34 965	193 328	6 834 742
22	01.10.202 1	6 834 742	159 15 4	34 173	193 328	6 675 588
23	01.11.202 1	6 675 588	159 95 0	33 377	193 328	6 515 638
24	01.12.202 1	6 515 638	160 74 9	32 578	193 328	6 354 888
25	01.01.202 2	6 354 888	161 55 3	31 774	193 328	6 193 334
26	01.02.202 2	6 193 334	162 36 1	30 966	193 328	6 030 973
27	01.03.202 2	6 030 973	163 17 3	30 154	193 328	5 867 800
28	01.04.202 2	5 867 800	163 98 9	29 339	193 328	5 703 811
29	01.05.202 2	5 703 811	164 80 8	28 519	193 328	5 539 002
30	01.06.202 2	5 539 002	165 63 3	27 695	193 328	5 373 369
31	01.07.202 2	5 373 369	166 46 1	26 866	193 328	5 206 908
32	01.08.202 2	5 206 908	167 29 3	26 034	193 328	5 039 614
33	01.09.202 2	5 039 614	168 12 9	25 198	193 328	4 871 484
34	01.10.202 2	4 871 484	168 97 0	24 357	193 328	4 702 514
35	01.11.202 2	4 702 514	169 81 5	23 512	193 328	4 532 698
36	01.12.202 2	4 532 698	170 66 4	22 663	193 328	4 362 034
37	01.01.202 3	4 362 034	171 51 7	21 810	193 328	4 190 516
38	01.02.202 3	4 190 516	172 37 5	20 952	193 328	4 018 140
39	01.03.202 3	4 018 140	173 23 7	20 090	193 328	3 844 903
40	01.04.202 3	3 844 903	174 10 3	19 224	193 328	3 670 800
41	01.05.202 3	3 670 800	174 97 4	18 354	193 328	3 495 826
42	01.06.202 3	3 495 826	175 84 8	17 479	193 328	3 319 977
43	01.07.202 3	3 319 977	176 72 8	16 599	193 328	3 143 249
44	01.08.202 3	3 143 249	177 61 1	15 716	193 328	2 965 637
45	01.09.202	2 965 637	178 49	14 828	193 328	2 787 137

	3		9			
46	01.10.2023	2 787 137	179 392	13 935	193 328	2 607 745
47	01.11.2023	2 607 745	180 289	13 038	193 328	2 427 455
48	01.12.2023	2 427 455	181 190	12 137	193 328	2 246 265
49	01.01.2024	2 246 265	182 096	11 231	193 328	2 064 168
50	01.02.2024	2 064 168	183 007	10 320	193 328	1 881 161
51	01.03.2024	1 881 161	183 922	9 405	193 328	1 697 239
52	01.04.2024	1 697 239	184 841	8 486	193 328	1 512 397
53	01.05.2024	1 512 397	185 766	7 561	193 328	1 326 631
54	01.06.2024	1 326 631	186 694	6 633	193 328	1 139 936
55	01.07.2024	1 139 936	187 628	5 699	193 328	952 307
56	01.08.2024	952 307	188 566	4 761	193 328	763 741
57	01.09.2024	763 741	189 509	3 818	193 328	574 232
58	01.10.2024	574 232	190 456	2 871	193 328	383 775
59	01.11.2024	383 775	191 409	1 918	193 328	192 366
60	01.12.2024	192 366	192 366	961	193 328	0
Қорытынды						11 599 680

## 8. Жобаның тиімділігі

### 8.1 пайда мен залалдарды есептеу

Табыстылық көрсеткіштері кестеде көрсетілген.

#### Рентабельділік көрсеткіштері

	1 жыл	2 жыл	3 жыл	4 жыл	5 жыл	6 жыл
<b>Түсім</b>	<b>24300000</b>	<b>48600000</b>	<b>48600000</b>	<b>48600000</b>	<b>48600000</b>	<b>28350000</b>
Дәріхана	24300000	48600000	48600000	48600000	48600000	28350000
<b>Өзіндік құны</b>	<b>44244</b>	<b>88488</b>	<b>88488</b>	<b>88488</b>	<b>88488</b>	<b>44244</b>
Еңбекақы төлеу қоры	330000	330000	330000	330000	330000	330000
<b>Жалпы пайда</b>	<b>24255756</b>	<b>48511512</b>	<b>48511512</b>	<b>48511512</b>	<b>48511512</b>	<b>28305756</b>
Салықтар	0	0	0	1075824	1075824	1075824

<b>Салықтан кейінгі пайда</b>	<b>24255756</b>	<b>48511512</b>	<b>48511512</b>	<b>47053512</b>	<b>47053512</b>	<b>27455256</b>
Сыйақы төлеу	0	787375	385835	266544	139895	20032
<b>Таза пайда</b>	<b>24255756</b>	<b>47724137</b>	<b>48125677</b>	<b>46786968</b>	<b>46913617</b>	<b>27435224</b>
<b>Пайдалылық</b>	<b>99.8%</b>	<b>98.2%</b>	<b>99%</b>	<b>96.3%</b>	<b>96.5%</b>	<b>96.8%</b>

<b>Салықтар мен төлемдердің түрлері</b>	<b>1 жыл</b>	<b>2 жыл</b>	<b>3 жыл</b>	<b>4 жыл</b>	<b>5 жыл</b>	<b>6 жыл</b>
ЖТС	0	0	0	305400	305400	305400
Әлеуметтік салық	0	0	0	210084	210084	210084
МЗЖ	396000	396000	396000	396000	396000	396000
ӘА	124740	124740	124740	124740	124740	124740
МӘМС төлемдері	39600	39600	39600	39600	39600	39600
МӘМС	79200	79200	79200	79200	79200	79200
Жиыны	639540	639540	639540	1155024	1155024	1155024

#### Қызметкерлер жоспары

Лауазымы	Саны	Жалақы	Төлемдер
Дәріхана меңгерушісі;	1	150 000 теңге	Ай сайын
Фармацевт;	1	150 000 теңге	Ай сайын
Қойманың қызметкері.	1	80000 теңге	Ай сайын
Жиыны	3	3300000	

#### Жоба бойынша негізгі шығындар мыналарды қамтиды:

<b>Көрсеткіші</b>	<b>Саны</b>	<b>Ед. өлшеу</b>	<b>Мәні</b>
Жөндеу	1	теңге	5 000 000
Компьютер	2	дана	1 000 000
Жиһаз үшін примерочной	2	дана	1 000 000
Жарнама, Маркетинг	1	теңге	1 000 000
<b>Жиыны</b>			<b>10000000</b>

#### Таза дисконтталған кіріс (NPV) және кірістілік индексі (PI)

Таза дисконтталған табыс (NPV)	16 807 126
Пайдалылық индексі (PI)	2,7%

## **9. Әлеуметтік-экономикалық әсер**

### **9.1 Жобаның әлеуметтік-экономикалық маңызы**

Экономикалық тұрғыдан алғанда, жоба:

- 3 жұмыс орнын құру, бұл қызметкерлерге тұрақты табыс алуға мүмкіндік береді;

- дәріхана ашу және медициналық тауарларды өткізу;

- жергілікті бюджетке жылына 2,8 млн теңге салық пен басқа да аударымдардың түсуі.

Әлеуметтік әсерлердің арасында:

- фармацевтикалық препараттарда халықтың сұранысын қанағаттандыру.